

Marco epistemológico de la Economía psicológica.

(Aparición de términos psicológicos en la categoría económica y el estatuto gnoseológico de la Psicoeconomía como disciplina)

Dr. D. Vicente Caballero de la Torre¹ & Dr. D. Francisco J. Robles Rodríguez²

El tema de la comunicación trata de hacer llegar algunos contenidos de la tesis doctoral defendida por Vicente Caballero el pasado mes de junio y dirigida por el Dr. D. Francisco J. Robles, de la UCM. Desde el punto de vista de la Teoría del Cierre Categorical se trató de dar respuesta sobre el estatuto gnoseológico del híbrido psico-económico así como –pues ya Javier Delgado y otros miembros de la Escuela habían estudiado cuestiones afines, como el estatuto gnoseológico de la Economía política a la luz del *Ensayo sobre las categorías de la Economía política*- de *sugerir* aquí (*mostrar*, en la tesis) cómo sin las redes de la información y la comunicación –con Manuel Castells- no hubiera sido posible tal fusión o hibridación (con rigor: conjugación de los conceptos de ambas disciplinas)

La concatenación entre las categorías psicológicas y económicas puede estudiarse desde cuatro enfoques:

A) Si las investigaciones estudian los *individuos en tanto que miembros de organizaciones complejas*, de las cuales aquellos son partes distributivas de modo que el módulo -que invierte, consume y produce- se sitúa en un nivel superior -aunque por debajo del Estado (*E*) y de otros organismos públicos locales o internacionales que pueden tomar parte en la animación de la recurrencia en la que consisten los fenómenos estrictamente económicos-, diremos que las investigaciones psicoeconómicas adoptan una perspectiva industrial y organizacional (la cual ha ido evolucionando en cuatro fases hasta el momento hasta llegar al “*paradigma estratégico*”, tal y como se expone más adelante) Aquí la psicología -entre otras de sus funciones ya tradicionales recogidas bajo la especialidad de Psicología industrial-

¹ Profesor de Enseñanza Secundaria.

² Profesor de la Facultad de Filosofía de la UCM.

se entreteje con la teoría de la decisión estratégica o teoría de juegos (allí donde hay más de un agente decisor) con el fin de encontrar componentes psicológicos de explicación de conducta que permitan salvar ciertas dificultades a las que la teoría de juegos conduce, como las que han sido expuestas en el anterior apartado. Esta perspectiva bien puede denominarse “Economía psicológica” tomando como criterio que el sustantivo miente la totalidad de referencia y, en este caso, *la totalidad es la organización* que es una realidad de naturaleza económica.

B) Ahora bien, si las investigaciones psicoeconómicas adoptan la perspectiva del *sujeto como una totalidad* entre cuyas partes atributivas se encuentran, con más abundancia que nunca, operaciones con objetos dotados de valor económico, estas serán investigaciones psicológicas, es decir, no completamente racionales, más exentas de la lógica del *homo oeconomicus* tradicional cuanto más valor económico adquieren las adherencias emocionales de las experiencias y supuestas “transformaciones vitales” suministradas por el mercado. Esta psicología sobre lo económico -“Psicología económica”- versa acerca de los modos confusos de representación que los individuos construyen a partir de su peculiar *percepción y reacción sugestiva, motivadora*, de las realidades económicas que les rodean y, por ende, intenta determinar *sesgos conductuales* de las operaciones de su *vida económica*, detectando las inercias debidas al *aprendizaje*. Actualmente, estas investigaciones estudiarían el consumo y la inversión y la confusión psicológica que se da entre ambos en el nivel basal (t_0) de la compleja retícula compuesta por los distintos agentes económicos y los bienes intercambiados diagonalmente entre los mismos (recuérdese la Tabla de las categorías económicas, presente en [el artículo de Javier Delgado](#) en *El Catoblepas*, número 13, página 13, de marzo de 2003).

Las investigaciones en Psicología económica concluyen, confirmando la hipótesis de partida, que la figura del tomador individual y racional de decisiones (*homo oeconomicus*) dominante en la economía ha de ser sustituida por la figura de un *homo psicologicus*. Tiene lugar así el entretnejimiento entre la *teoría de la decisión paramétrica* (de modelos deterministas y estocásticos) y la *psicología de la decisión económica*, cuyos primeros cimientos fueron puestos por Vernon L. Smith, en trabajos recogidos en la magna obra *Papers in experimental economics*, por Ernest Dichter en *Las motivaciones del consumidor*, por George Katona en su *Psicología de la economía* y por Robert H. Frank en *Microeconomía y conducta*.

C) El mayor nivel de complejidad predictiva se da cuando la perspectiva es la propia del módulo económico -de cualquier nivel, sea un individuo corpóreo o una corporación de accionistas- cuya decisión ha de darse en una situación estratégica donde el número de otros agentes decisores es desconocido y es imposible, en los parámetros de la economía globalizada, acotar un sector del espacio económico y aislar los restantes. Se trata en efecto de las operaciones de gestión del capital-riesgo en el seno del mercado de valores. Para intentar una aprehensión de los fenómenos que permita sugerir una cierta pauta de acción se ha recurrido -comprendiendo la situación conforme a la lógica reticular que le es propia- a la elaboración de modelos de redes neuronales aplicados a la predicción financiera, como se mostró en otro lugar del presente trabajo pero también a una peculiar disciplina a la que se dedicará un apartado: la *Neuroeconomía*. Esta disciplina consiste en la *interpretación* de estados cerebrales objetivamente testados a los que se consideraría como correlato fisicalista de determinadas emociones manifestadas por los individuos, emociones que estarían implicadas directamente en la toma de decisiones de los inversionistas.

D) Por último, los grandes cambios en el *marketing* responde a la inclusión de factores psicológicos, relacionados con la motivación, en el análisis de la proyección de la oferta de las grandes compañías. La investigación se sitúa en la perspectiva de la organización frente al consumidor/inversor y no al revés, sin negar que pueda requerir a efectos de intentar predecir la conducta de los individuos de las aportaciones de la Psicología económica, como propone John Winsor, quien en *Beyond the brand* propone que se revierta la línea de comunicación entre organización y cliente estableciendo un circuito retroalimentado en el que los *inputs* de información sean aportados en tiempo real desde Internet (remitimos al lector a la exposición anterior de los distintos modelos de *b-webs*) Según Winsor, ir más allá de la marca implica la constante customización, evitando la desactualización de la oferta. Winsor, como Lipovetsky, advierte el problema de la infidelidad a la marca, ante el cual algunas compañías no estarían reaccionando correctamente, víctimas del esquema periclitado de *marketing* al que denomina "*brand immune system*". Frente a esta creencia ahora injustificada propone un modelo de abajo a arriba, donde la interacción con el cliente es la piedra angular haciendo uso tanto de las nuevas tecnologías como de la búsqueda de tendencias a pie de calle (*cool hunters*).

Pasamos ahora al recorrido histórico de la Economía posterior a la Teoría laboral del valor (o Teoría del valor-trabajo) expuesta por Marx en *El Capital*.

Los postulados elementales de la Economía "clásica" habían sido:

- Competencia perfecta en todos los mercados.
- El estado no debe intervenir en el funcionamiento de los mercados, ya que los agentes económicos en su acción individual, como por medio de una "mano invisible", son dirigidos al equilibrio y a la eficiencia. Precios flexibles al alza y a la baja, incluidos los salarios, lo que va a permitir que todos los mercados (de bienes y servicios, de dinero, de trabajo, etc.) estén siempre en equilibrio (si hay demanda u oferta insatisfecha el ajuste de precios se encargará de que el mercado vuelva a recuperar el equilibrio).
- El mercado de trabajo está siempre en situación de pleno empleo.
- La producción ofrecida por las empresas viene determinada por el nivel de pleno empleo (a través de la función de producción).
- La política monetaria es ineficaz (neutralidad del dinero): variaciones en la oferta monetaria sólo afectan al nivel de precios, sin que tengan ningún efecto sobre las variables reales (cantidad demandada, producción de equilibrio, salarios, etc., una vez depurado el efecto de los precios).
- La política fiscal tampoco sirve ya que la Economía se encuentra siempre en una situación de pleno empleo, por lo que estas medidas al final sólo se traducen en subidas de precios.
- El valor de un bien está dado por la cantidad de trabajo empleado en la producción de ese bien.

En efecto, como dice Bueno, la Economía clásica carecerá de poder predictivo desaparecida la coyuntura histórica concreta en la que, durante un período de tiempo, pareció poder explicar *predictivamente* los fenómenos económicos. Como veremos a continuación, a partir del año 29, una Economía sin Psicología no podía ser sostenida mucho tiempo.

Keynes, tras el octubre negro de 1929, introduce factores *psicoeconómicos* de pleno derecho:

A) La tasa de interés. Su descenso estimula el gasto y el empleo pero produce la inflación.

B) La propensión a consumir. Si no ocurren cambios en esta propensión la ocupación laboral no puede aumentar. La peculiar Psicología del trabajador se evidencia en su resistencia absurda a la bajada del salario nominal frente al real. Además la demanda va disminuyendo en las sociedades ricas debido a que se hace más difícil encontrar oportunidades exitosas para la inversión. De ahí que la tasa de interés deba volver a bajar y bajar... hasta un límite imposible: regalar el dinero.

Keynes ejercita una Psicoeconomía conductista pura, sin variables intervinientes, en la medida en que defiende en su obra la predecible modificación de la conducta si cambia la situación estimular, manteniéndose en la exterioridad del sujeto psíquico pero sin reducirlo a un "homo oeconomicus".

Otro psicoeconomista de cierta relevancia es George Katona, quien escribió sus obras en el contexto del emerger de la sociedad de consumo y del apogeo de las clases medias estadounidenses. Una de sus obras relevantes fue "Psicología de la Economía", la cual recoge artículos entre 1951-1964. Su tesis fundamental es que el análisis psicológico del macroproceso es necesario para ampliar el estudio de los individuos y al revés.

Katona considera que las grandes crisis pueden deberse a fenómenos micro ampliados; de ahí el auténtico y no meramente aparente efecto entorpecedor que estos fenómenos tienen en la recurrencia en la que consiste el funcionamiento mismo del sistema. Pone el acento en el consumo de las familias y en cómo este es espoleado desde los medios de comunicación de masas en tanto que amplificadores y propagadores, capaces de crear modas y alarmas. El poder del consumo nos da la clave una vez más, como en Keynes. Dicho en términos neoconductistas, hay unas variables intervinientes que producen en los sujetos una cierta representación de la situación económica que afecta a su consumo y con ello a la propia situación.

Para Katona los cambios en política fiscal, en la tasa de interés, en la oferta de dinero y en el control de precios pueden provocar efectos impredecibles cuando las variables "psí" intervienen de un modo inesperado.

Pero el devenir de este entretejimiento, continúa pasados los "*Golden years*". En el año 1974 Hayek, de la Escuela austríaca, recibe el Nobel. Curiosamente, tras la Crisis del petróleo de 1973, la Escuela austríaca atrae de nuevo el interés de la comunidad científica por su peculiar modo de entender el concepto de restricción: las restricciones no vienen impuestas por la realidad física sino por las limitaciones que

los sujetos tienen por su falta de información para solucionar la situación. El mismo Gustavo Bueno en estos *XV Encuentros*, a raíz de la intervención de uno de los ponentes, ha puntualizado la correlación entre la ley de Weber-Fechner y la representación de la utilidad marginal cardinal y no parece casual que el mismo Hayek sea autor de un tratado sobre la sensación y la percepción en clave cognitivista –*El orden sensorial*– donde explica las diferencias cualitativas en términos de diferencias de efectos e intenta mostrar la limitación del sujeto a la hora de comprenderse a sí mismo y su propia conducta, lo cual es aplicable a las conductas del mercado.

No obstante el nuevo auge de la Escuela austríaca, en los años 80 se produce la escalada de la Escuela de Chicago; los *Chicago boys* consideran que el efecto del control de la moneda es mecánico, dejando de lado las cuestiones del agente preferidor: el Estado tan sólo debe estabilizar el nivel de precios controlando la cantidad de moneda en circulación. Se trata de evitar una balanza de pagos deficitaria. Devaluar la moneda es causa de la desocupación. Atrayendo la inversión extranjera (como ocurrió con las empresas japonesas que se instalaron en aquellos años en EEUU) se podía evitar el desempleo pero los beneficios no se quedan en casa lo que lleva a la postre al “indeseable” proteccionismo. Esto llevó a la crisis del periodo 1989-1992 y, tal vez, como explica Galbraith los éxitos de la era Reagan antes de la crisis se deban a un cierto keynesianismo “no oficial” en la medida en que sí hubo una inversión que multiplicó la ocupación: la inversión militar de la era de la “Guerra de las Galaxias” en el declive de la Guerra Fría.

Los problemas que podía originar el monetarismo fueron anunciados por algunos economistas neo-austríacos más jóvenes, como Robert Lucas, quien recibiría el premio Nobel en 1995. Estos recuperan el espíritu originario de los “Principios de Economía” de Carl Menger (1871), cuyas tesis tienen un antecedente en las doctrinas de la Escolástica española del Renacimiento. Lucas rehúye también a Keynes puesto que la tasa de interés no permite, como también dice Katona, prefigurar las conductas pero no porque sea irrelevante psicológicamente sino porque se produce una aclimatación psicológica. El Estado no tiene garantías de éxito aplicando recetas antiguas.

Para Lucas, el factor psicoeconómico fundamental es la *preferencia temporal*: los individuos valoran más los bienes presentes que los futuros. Aunque la preferencia se modula según la edad y la situación presente. Para saber por qué se dan fenómenos como este que contradicen la Teoría de la elección racional se hace necesario abrir la “caja negra” que es el módulo económico, sea la institución que funciona como un solo hombre o sean las personas físicas, es decir, las psiques de los individuos cuando operan como conmutadores de la recurrencia. En cualquier caso, y estas son palabras de Hayek, los resortes que hay detrás de la toma de decisiones no son accesibles a mediciones y la Economía no puede matematizarse y ser predictiva.

Un estudio de la Historia del movimiento transnacional y del desmantelamiento de industrias nacionales al uso nos pone en la pista del fracaso de las políticas keynesianas a partir de la Crisis del petróleo si estas están meramente fundamentadas en una *interpretación grosera en términos de acción providencial del Estado*, pues el Estado pierde capacidad de control sobre las actividades económicasⁱ.

Y es que la “era financiera” comienza con un despegue del valor con respecto a la Economía real de la producción a causa de:

- a) La revolución de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación que reducen los costes de transacción y constituyen el exoesqueleto de la sociedad red y la Economía globalizada.
- b) La consecuente globalización de los mercados.
- c) La desregulación financiera, de modo que se permite la libre circulación de capitales y no sólo la de mercancías.
- d) Los cambios estructurales en el enfoque de mercado.

Es necesario hacer dos puntualizaciones:

-Con respecto a la revolución tecnológica de la Sociedad de la Información cabe subrayar la retroalimentación entre el fenómeno de la y las propias tecnologías que la hacen posible. Como dice Castells, sin estas sería demasiado engorroso. Ha tenido mayor capacidad de incidir la microeconomía sobre la macroeconomía debido a la imbricación, en virtud de las redes, de ambos niveles, todo ello teniendo como *conditio sine qua non* la desregulación financiera. Las redes, además –y sin podernos detener demasiado en ello– favorecen la rotación (en nuestra tesis se ilustra esto con el análisis del fenómeno de las *e-webs*) Tan sólo decir, acudiendo al argumento de

autoridad, que el mismo Marx al comienzo del Capítulo cuarto de la Sección Segunda del Libro III de *El Capital* expone las consecuencias del aumento de la velocidad de la colocación, circulación y término (consumo/liquidación) de los bienes, servicios, participaciones....:

El efecto de la rotación sobre la producción de plusvalía y también, por tanto, de ganancia, ha sido estudiada ya en el Libro II. Podemos resumirla brevemente diciendo que el tiempo necesario para la rotación hace que no pueda emplearse simultáneamente en la producción todo el capital, razón por la cual una parte del capital se halla constantemente inactivo, bien en forma de capital–dinero, bien en forma de materias primas almacenadas, de capital–mercancías dispuesto para venderse, pero aún no vendido, o de títulos de crédito no vencidos aún; que el capital puesto en funciones en la producción activa, es decir, en la producción y apropiación de plusvalía, se ve reducido constantemente en esta parte y lo mismo, por consiguiente, la plusvalía producida y apropiada. Cuanto más corto es el período de rotación, menor es también esta parte ociosa del capital, comparada con el capital en su conjunto.

-Y en lo que concierne a los cambios estructurales en el enfoque de mercado hay que destacar que en los mercados financieros actuales las transacciones mediante cauces telemáticos no dejan de estar en manos de seres falibles y emocionalmente vulnerables con una capacidad limitada de representar la situación global en la que andan inmersosⁱⁱ.

De modo que, tras un análisis del capitalismo financiero actual, llegamos a idéntica conclusión que estudiando las teorías económicas que han ido surgiendo desde Keynes: viene a ser imprescindible explorar desde la Psicología el funcionamiento de los conmutadores económicos, incluido el mundo del trabajo, especialmente en épocas de incertidumbre y de falta de liquidez.

En fin:

¿En qué queda el estatuto gnoseológico de la ciencia económica hoy? Queda en no poder rebasar el nivel BETA-1.

Dicho nivel es alcanzado a partir del nivel BETA-2 o nivel práctico-práctico en virtud de formulaciones hipotéticas plausibles que se entrelazan constituyendo una

suerte de fórmulas que funcionan en ciertos contextos propios de coyunturas históricas concretas, de modo que lo que constituía antes parte de la política económica o de la misma razón prudencial de algunos agentes acaba formando parte de la doctrina; sin embargo permanece en el nivel BETA-1 y no asciende al nivel ALFA-2 porque las operaciones económicas se ven afectadas por un número inabarcable de condiciones iniciales que rodean el ejercicio mismo del economista, condiciones que bien pueden cambiar –y de hecho, cambian- con el decurso del tiempo histórico. Como expresa Javier Delgado Palomar, en el artículo antes referenciado:

Por más que intente alcanzar identidades en el ámbito operatorio ALFA-2 (tratando de hacer desaparecer el juego) expresadas en forma de leyes matemáticas y estadísticas, ve rota su categoría por las ideas filosóficas que la atraviesan y por los contextos BETA-operatorios en los que se construye la categoría, que vuelven inestables y vaporosas esas supuestas verdades científicas hasta el punto de dejar de serlo y desaparecer si cambia la situación BETA.

La ciencia económica aparece *ficticiamente* como ciencia ALFA-2 cuando se analizan operaciones remotas cuyo contexto a día de hoy nos es perfectamente representable. Pero esto es ficticio, en efecto, porque ya no se trata de Ciencia económica sino de Historia económica. Esto justificaría la apreciación de Gustavo Bueno de la Economía política como ciencia ALFA-2. Ahora bien, sólo si se tuviese la certeza de que nuevas contingencias no fueran a aparecer en el horizonte –tal y como soñó Fukuyama- y los módulos económicos mostrasen unos sesgos conductuales bien definidos, estadísticamente relevantes y aprehensibles por alguna teoría psicológica alternativa a la caduca teoría de juegos podría entonces la ciencia económica pretenderse elevar al nivel ALFA-2 mediante una peculiar conjugación diamétrica de lo psicológico y lo económico.

Sin embargo esa conjugación diamétrica de Psicología y Economía, no alcanza tampoco el nivel ALFA-2 y el valor de las actuales teorías psicoeconómicas es más bien crítico -de cuestionamiento de la teoría clásica y de negación gestual de la Teoría laboral del valor- que propositivo.

ⁱ Un inciso que, en justicia, debe hacerse: muchas políticas keynesianas han fracasado a partir de la crisis del petróleo pero también es cierto que ciertas políticas “keynesianas” no eran más que una aplicación grosera del Estado providencia, del fomento del gasto público sin criterio y/o sin atender a otros factores de los que para Keynes están en juego cuando de fomentar la recurrencia económica se trata. Quizá un ejemplo reciente y sencillo de esto último lo tenemos aquí en España con el *Plan E*.

ⁱⁱ Hay un intento muy agresivo de explicar ciertos aspectos *indomeñables* del funcionamiento económico en el capitalismo pletórico-financiero (*Capitalismo fase III*, por usar la expresión de Lipovetsky) mediante una reducción de la Economía en un sentido de regreso a ALFA-1. Se trata de la aparición de la Neuroeconomía que trata de buscar relaciones entre los productos, las leyes que rigen la toma de decisiones no racionales con respecto al consumo y la inversión y el funcionamiento de ciertas áreas cerebrales. Léase el *abstract* del artículo de ciertos economistas en la prestigiosa *Nature*: “Trust pervades human societies. Trust is indispensable in friendship, love, families and organizations, and plays a key role in economic exchange and politics. In the absence of trust among trading partners, market transactions break down. In the absence of trust in a country's institutions and leaders, political legitimacy breaks down. Much recent evidence indicates that trust contributes to economic, political and social success. Little is known, however, about the biological basis of trust among humans. Here we show that intranasal administration of oxytocin, a neuropeptide that plays a key role in social attachment and affiliation in non-human mammals, causes a substantial increase in trust among humans, thereby greatly increasing the benefits from social interactions. We also show that the effect of oxytocin on trust is not due to a general increase in the readiness to bear risks. On the contrary, oxytocin specifically affects an individual's willingness to accept social risks arising through interpersonal interactions. These results concur with animal research suggesting an essential role for oxytocin as a biological basis of prosocial approach behaviour.” En Kosfeld, Michael, Heinrichs, Markus, Zak, Paul J., Fischbacher, Urs and Fehr, Ernst: “Oxytocin Increases Trust in Humans”, en *Nature*, Vol. 435, No. 2, pp. 673-676, junio de 2005.